

证券代码：301156

证券简称：美农生物

## 上海美农生物科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2025-07

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中信证券、国投证券、箫峰基金、宙澎资产、天倚道投资、证研投资、燕园投资、元一产融、碧生科技、生银生命科技、德利生证券咨询、福远商务咨询、增长龙品牌咨询、和君调研、上海金申律师事务所及个人投资者
时间	2025年11月19-20日
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：张维妮
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次活动主要交流内容如下：</p> <p>一、董事会秘书简要介绍公司概况</p> <p>二、互动交流问答环节：</p> <p>1、公司前三季度营收和利润都实现两位数增长，主要原因是什么？是否具有持续性？</p> <p>答：</p> <p>公司始终坚持“产品领先、价值服务、伙伴成长”的价值主张，紧紧围绕产品、市场、客户、效率等方面开展工作。</p> <p>在产品端，公司践行“分种分品、全程营养”的产品战略，根据动物生理及营养需求，结合行业发展趋势持续加大产品研发与创新投入，不断推出贴合市场需求的新产品、新技术，</p>

并形成了丰富的产品体系。

在市场端，公司践行“深耕国内、突破国际”的市场战略，建立了覆盖全国的市场营销网络，开展“双升服务”，为客户提供有价值的技术和管理服务，促进深度合作，助力伙伴成长。在海外，公司依托前瞻性全球布局，重点突破“一带一路”沿线国家市场，通过本土化运营网络建设与技术创新输出，构建起显著的先发优势。

同时，公司通过不断强化供应链管理、改进工艺技术、提升自动化水平等方式持续提升管理效率，通过组织创新、团队建设与管理能力强化，有效激发了内生动力，多力协同推动公司持续发展。

## **2、国内众多企业纷纷出海，公司在境外市场的竞争能力如何？如何布局新一轮海外业务发展？**

答：

公司坚持国际化战略，经过 20 多年的耕耘，探索出了一套成熟的“优质经销商选择”方法和独特的“伙伴成长”模式，公司在甄选出资源、能力、意愿等都匹配的经销商后，采取“综合服务”理念，向海外合作伙伴提供全流程的个性化服务，不仅提供有价值的产品，还通过赋能合作伙伴销售团队、联合开展技术研讨会、共同服务终端客户等方式，增强双方合作粘性，形成了紧密的“事业共同体”，共同应对市场挑战，分享发展机遇。公司已在亚洲、欧洲、非洲、南美洲、大洋洲等 40 来个国家及地区建立了销售网络，逐步建立了独有的品牌形象，国际市场占有率、影响力逐渐扩大，形成了一定的先发优势。此外，公司国际市场拓展开启直销模式，探索与大型饲料企业和养殖一条龙企业直接建立合作关系。未来，公司不仅要继续扩大自营产品的市场份额，还要成长为全球畜牧业资源整合平台。通过整合全球范围内的优质资

源，为全球饲料和养殖企业提供更全面、更高效的服务，助力全球畜牧业的发展。发挥美农国际业务渠道网络优势，整合国内优质的添加剂等产品出口到世界各国；同时，公司还将欧洲等先进的产品引入中国，服务于国内饲料及养殖企业，提升养殖水平和经济效益。这双向赋能模式，将助力美农生物从“中国制造”向“全球价值链整合者”蜕变。

### **3、公司客户结构如何？公司将如何通过产品与服务的协同来提升客户黏性，驱动业务持续发展？**

答：

目前，公司主要客户包括饲料生产企业、养殖企业和经销商，客户遍及全球四十来个国家及地区，代表客户包括但不限于海大集团、新希望、通威股份、禾丰股份、立华股份、播恩集团、牧原股份等知名饲料生产及养殖企业。

公司一直践行“产品领先、价值服务、伙伴成长”的客户价值主张。通过多年的积累，构建了完善的营销管理体系和以客户为中心的价值服务体系；打造了一支专业能力强、综合素养高的营销团队和技术服务团队；并依托公司技术平台，为客户提供优质的产品及产品应用方案；同时，还为客户提供有价值的技术和管理服务（双升服务），与客户之间形成了较强的黏性。

### **4、公司业务覆盖境内外市场，如何进行价格管理？定价策略是什么？**

答：

定价的方式有很多种，比如：成本定价、竞争定价、价值定价等。公司产品定价主要结合市场行情、竞争情况、成本及用途等综合要素确定产品价格区间，并根据产品结构、客户资信情况、订单采购规模、双方合作情况、汇率波动、物流

和运输方式等多种因素，经与客户协商或通过招投标方式确定销售价格。

**5、公司对产品线规划是怎么想的？公司拥有哪些支持产品实现的核心技术？**

答：

公司将秉承“给动物更好的，给人类更好的”使命，坚持“分种分品、全程营养”的产品战略，按照“基础研究支持产品研发，产品研发支持问题解决，问题解决支持客户服务”的技术逻辑进行产品开发，根据不同客户的需求，针对动物的不同生长阶段，以自主核心技术为支撑不断丰富产品线。

公司践行“技术驱动价值、创新驱动发展”的经营理念，重视科研投入。经过多年的产品研发、技术积累和创新，逐步建立了一套高效的研发体系，掌握了配方技术、制剂技术和酶解技术等一系列核心技术。

(1) 公司融合动物营养学、动物医学、畜牧生产学、食品化学等多学科理论，通过对动物生产特性、采食机理、消化生理以及各种原料特性的长期跟踪研究，研发出符合动物采食特性的甜味剂、香味剂产品和符合动物健康生长所需的酸度调节剂等系列产品，形成了具有自主知识产权的产品配方技术。

(2) 公司结合药物制剂技术和食品添加剂生产技术等跨行业技术，开发出了缓控释、过瘤胃、喷雾干燥等制剂技术，从而保障有效物质“高效利用、精准释放、绿色安全”，实现有效营养物质在动物体内被高效吸收和利用。

(3) 公司结合生物工程技术，根据植物蛋白的特性与动物生产的需求，经过长期研发与试验，开发了植物蛋白酶的优选与复配技术，设计了酶解反应的条件与控制系统，研制了专用设备及生产线，实现了酶解植物蛋白的规模化生产。

**6、请问公司目前对应收账款和客户账期，有哪些具体的管理措施？**

答：

公司一直以来都非常重视应收账款的管理。在客户选择以及与客户业务合作过程中，公司会持续关注其业务模式、预计订单规模、财务状况、历史资信情况、未来发展能力等方面，实行差异化信用政策，并通过强化回款管理等措施，持续提升资金周转效率。未来，公司将持续加强对应收账款管控力度，通过提升客户管理水平、增加风控管理等方式降低应收账款信用风险，保障财务结构稳健与流动性安全。

**7、公司是否有借助信息化、数字化、智能化管理来提升运营效率？**

答：

公司自建匹配业务需求的自动化产线和DCS系统，推进生产自动化与高效率；建设智能制造MES系统，统合配料投料、质量控制与追溯、质量检验、仓储物流等生产全过程，实现精益生产、质量保证、高效发货；建设数字化管理ERP系统，协同产品生命周期PLM系统、四计划协同系统，打通研发、生产、供应链与销售壁垒，实现“研产供销”一体协同、精准研发与智能决策，推动公司高效运营；建设客户关系管理CRM系统，以客户需求为中心，打造快速反应体系，做到客户需求快速反应、客户订单快速交付、客户问题快速解决。

**8、公司在山东乐陵投建的年产10万吨玉米蛋白精加工项目建设情况如何？**

答：

公司全资子公司乐陵美农于去年8月底注册成立，以实施公

司 10 万吨玉米蛋白精加工项目。为尽早实现投产目标，公司全面统筹资源，周密制定计划，积极协调各方力量，顺利完成了项目用地、立项核准、环评审批及施工许可等关键手续，并以高标准、快节奏推进建设工作。该项目分期建设，待该项目全部建成、完全达产后，每年预计将提供 10 万吨的玉米蛋白精加工产品，包括玉米酶解蛋白粉、玉米浓缩蛋白粉、玉米蛋白粉等，能够进一步落实猪、水产、家禽、反刍等并重的产品战略，避免下游应用饲料种类单一所带来的市场波动风险。该项目系列产品的产前销售工作也已经开启。

#### **9、公司产品在宠物领域的应用情况如何？**

答：

公司践行“分种分品、全程营养”的产品开发战略，针对不同动物以及动物的不同生长阶段，分别对其采食、消化和吸收的各个环节提供相应的产品及产品应用方案。目前，公司产品及产品应用方案的研发主要聚焦在猪、反刍、家禽、水产养殖领域，在宠物市场，公司与福贝等宠物领域的企业也有建立业务合作。未来，公司会持续关注行业动态，结合市场需求、资源配置等多方面因素，科学研判市场机会，动态优化业务布局。

#### **10、公司在国内行业发展趋势背景下的发展规划是什么？**

答：

公司将秉承“成为全球领先的动物营养技术公司”的愿景和“给动物更好的、给人类更好的”使命，聚焦深耕主营业务：  
(1) 在市场战略与规划方面：公司坚持“深耕国内、突破海外”的市场战略。国内市场将不断突破种类市场的边界、客户使用范围的边界、产品应用场景的边界，创造更多市场

	<p>机会，为客户创造更多价值，助力持续发展。国际业务拓展采取两手抓：一手抓“走出去”，持续开发新市场、扩张业务版图；一手抓“扎下去”，对现有市场进行“价值深耕”，两力并举，提质增量。</p> <p>(2) 在产品战略与规划方面：公司坚持“分种分品、全程营养”的产品战略，秉承“创新驱动发展”的理念，重视产品创新和技术创新，持续开展高效、安全、环保型的饲料添加剂和酶解蛋白饲料原料产品的开发与应用研究，致力于解决行业痛点、提升动物生产性能、提高资源有效利用、保障食品安全。</p> <p>(3) 持续践行“人才强企”战略：强化“内部造血+外部引智”的双轮驱动人才管理体系，在“内部造血”系统方面：一抓“干部队伍、研发团队、营销团队、运营管理”四大团队能力建设；二抓“体系、机制和流程”建设与持续优化，双管齐下，建成一支能够结硬寨、打硬仗的人才梯队。</p> <p><b>风险提示：</b>本次调研信息中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 20 日